TAKI • SANAT • MODA

VIR

ÖZGÜN

"ÇOK ŞANSLI BİR BABAYIM"

ROTANIZI KARADENİZ'E ÇEVİRİN

ÖZEL DOSYA

BENİM BABAM BİR KAHRAMAN! ÇOCUKLAR BABALARINI ANLATTI...



ENES ÇİLEK

"2018'DE 14 AYAR TAKILARIN YILI OLUYOR"



+90 212 522 22 85 www.genolajewelry.com info@genolajewelry.com



GENOLA
JEWELRY

+90 212 522 22 85 www.genolajewelry.com info@genolajewelry.com


















sina pirlanta



Babalar Günü'nüz kutlu olsun!


Nurseli Gökçül

Geçtiğimiz ay kuyumculuk sektörü için yoğun bir dönem oldu… Ramazan ayının başlaması, altın ve dolarda yaşanan hızlı yükseliş, 24 Haziran seçimlerinin yaklaşması, sektörde durgunluğa neden oldu. Ancak yine de kuyumculuk sektörü yaşanan durgunluğa ve beklentilere rağmen çalışmalarını hız kesmeden sürdürdü, düğün sezonu öncesi yeni koleksiyonlarını piyasaya sundu.

Bu ayki sayımızda ön plana çıkan dosyamız Babalar Günü oldu. İlerleyen sayfalarda sektörümüzün önemli temsilcileri ile çocuklarının en özel anlarının fotoğraflarını görüp, mesajlarını okurken büyük keyif alacağınıza inanıyoruz.

Şarkıcı Özgün ise bu özel sayımızda "Meleğim" dediği down sendromlu oğlu Ediz ile dergimizin konuğu oldu. İçten ve samimi açıklamaları için Özgün'e teşekkür ediyor, ailesiyle birlikte mutlu bir yaşam diliyoruz.

Voir Magazin ailesi olarak herkesin Ramazan Bayramı'nı en içten dileklerimizle kutluyor, sağlıklı, huzurlu, mutlu ve barış dolu nice güzel bayramlar yaşamanızı temenni ediyoruz.

Keyifli okumalar…















VOIR MAGAZINE

HAZİRAN 2018 / SAYI: 62

YÖNETİM YERİ VE İLETİŞİM
Eğitim Mah. Muratpaşa Caddesi
No: 1 Kat: 2 D:2
Ziverbey Kadıköy- İstanbul /
Türkiye
Tel: +90 0536 358 92 77
www.voirmagazin.com
info@voirmagazin.com

VOIR MAGAZİN ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ
Burak Gökçül
Tel: +90 0536 358 92 77
+90 545 379 27 70
burak@voirmagazin.com

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (SORUMLU)
Nurseli Gökçül

EDİTOR
Zehra Kaşıkoğlu *zehra@voirmagazin.com*

GÖRSEL YÖNETMEN
Kamil Yılmaz *kamil@voirmagazin.com*

MODA EDİTÖRÜ
Leyla Akdokur

KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRÜ
Saide Bahçekuşu

REKLAM KOORDİNATÖRÜ
İlknur Diker

REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Gözde Burcu Top
gozde@voirmagazin.com
Buse Öz *buse@voirmagazin.com*

YAYIN DANIŞMANLARI
Yrd. Doç. Dr. Nuri Sezer
nurisezer@voirmagazin.com
Tülay Top *tulay@voirmagazin.com*

EGE BÖLGE TEMSİLCİSİ
Günseli Top Öz

DAĞITIM / DURUPOST

Yayın Türü / Aylık Süreli Yayın

RENK AYRIMI & BASKI
Ümit Matbaa






20


26


42

Döviz kuru yükselmeye devam eder mi?

2018 yılbaşı itibari ile yaşanan USD/TL kur artışı %25 düzeyinde. Bu durumda, Türkiye ve ABD arasındaki faiz farkı ile döviz kuru arasındaki ilişkinin kopmuş göründüğü söylenebilir. Yrd. Doç Dr. Aziz Murat Hatipağaoğlu, nedenlerini açıklayarak, döviz konusunda olası ihtimaller konusunda bilgi verdi.

Döviz neden yükseliyor?

Ülkeler arasındaki cari faiz farkları, döviz kurunda olası değişikliğin ne olabileceğini bize söylemektedir. Türkiye ve ABD cari faiz oranları arasındaki farkın 6,40 olduğunu görüyoruz. Ancak yılbaşından bu yana yaşanan USD/TL kur artışı yüzde 25 düzeyinde. Bu durumda sunu söyleyebiliriz, Türkiye ve ABD arasındaki faiz farkı ile döviz kuru arasındaki ilişki kopmuş görünüyor.

"USD/TL kuru, 2018 yılı başından bu yana 3,78'den 4,72 düzeyine çıkmış durumda. Bu durum maalesef TL'nin, yaklaşık yüzde 25 oranında değer kaybına uğraması anlamına geliyor. Aynı dönemde Merkez Bankası da Geç Likidite Penceresi (GLP) olarak bilinen faiz oranını yüzde 12,75'den, yüzde 16,50 düzeyine yükseltti. Bunu da USD/TL kurunda yaşanan büyük dalgalanma nedeniyle yaptı. Merkez Bankası'nın müdahale etmekte tereddüt etmesinden dolayı gecikerek alınan faiz kararı ciddi etki göstermedi.

Bu gecikmenin nedeni, faizlerin artırılması konusunda oluşan olumsuz görüşten kaynaklanmaktadır. Faizlerin gelişmiş ülkelere nazaran daha yüksek olması elbette istenen bir durum değil ancak ülkelerin uyguladıkları faiz oranları bir takım makro ekonomik değişkenlerin sonucu ve bunların başında da enflasyon gelmekte. Aslında konunun temeli tamamen makroekonomik verilerin bize anlattıkları üzerine kurulu. Örneğin Türkiye'de faiz oranı yüzde 16,50 ve enflasyon oranı da Nisan ayı itibaren yüzde 10,85 düzeyinde. Aynı dönemde ABD'de faiz oranı yüzde 1,75 ve enflasyon oranı yüzde 2,5. Bu veriler bize şunu gösteriyor, Türkiye'de reel faiz oranı yüzde 5,65 ve Amerikan reel faiz oranı yüzde -0,75. Döviz kurunda yaşanan gelişmeler tam olarak bu oranlarla ilişkili. Şunu bilhassa söylemek gerekiyor; faiz enflasyonun sonucudur.





Çilek Gold

Concept | Antique | Boutique | Jewelry











Çilek'ten zamansız tasarımlar;

Kadim...



Çilek Gold, birbirinden özel koleksiyonlarıyla dikkatleri üzerine çekmeye devam ediyor. 14 ayar altından oluşan koleksiyonda, Osmanlı Dönemi'ne ait çizgilerle modern zamanın sentezi kusursuzca tasarımlara aktarılıyor.

Kadim… Zamansız, ezeli… Adına yakışır izler taşıyan, zamansız tasarımların altınla bütünleştiği Çilek Gold'un en özel koleksiyonlarından. Tasarımlarında Osmanlı esintileri taşıyan, zarafeti ve şıklığıyla mücevherseverlerin dikkatlerini üzerine çeken Kadim Koleksiyonu, tüm zamanları yaşayan kadınların vazgeçilmezi olmaya aday.

Birbirinden özel koleksiyonlarıyla takıda modaya yön veren Çilek Gold, Kadim Koleksiyonu'yla tasarım alanındaki farklılığını ortaya koyuyor.



Çilek Gold

Concept | Antique | Boutique | Jewelry



14 ayar takılar dendiğinde ülkemizde ilk akla gelen markalarımızdan biri olan Çilek Gold; tüketicinin taleplerindeki bu değişimi birebir gözlemliyor. Çilek Gold Yönetim Kurulu Başkanı Enes Çilek; yüksek altın fiyatlarıyla birlikte artık 14 ayar takıların ülkemizin hemen hemen her bölgesine giriş yaptığını, "22 ayardan aşağıya burada takı satılmaz" tabularının birçok ilimizde yıkıldığını söyledi.

Enes Çilek "2018 yılı 14 ayar takıların altın yılı oluyor"



Altın fiyatları rekor üstüne rekor kırarken, takı almak isteyenleri yüksek satış rakamları bekliyor. Ülkemiz genelinde 14 ayar takılar artık 22 ayar takılardan daha fazla satılıyor. 22 ayardan asla vazgeçilmesi düşünülmeyen Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerimizdeki kuyumcular, eskiye göre çok daha fazla 14 ayar takılara yer açıyorlar. Çilek Gold Yönetim Kurulu Başkanı Esen Çilek; yüksek altın fiyatlarının etkisiyle 22 ayar takı grubundan ciddi bir kitlenin 14 ayar takılara geçiş yaptığını, geniş ürün çeşitleri ve stoklarıyla ülkemizin her köşesine Çilek Gold'un 14 ayar takılarını tüketiciye ulaştırdıklarını ifade etti.

Son yıllarda beyaz altın 14 ayar setlerin, mücevherden ayrılmayacak özenli işçiliklerle tüketiciye sunulduğunu, bazı 14 ayar takı modellerinde 22 ayar rengin birebir takıya yansıtıldığını kaydeden Enes Çilek; "Bizde dahil olmak üzere pek çok 14 ayar takı üreticisi mevcut pastadan daha fazla pay almak için tüketicinin beklentilerine uygun açılımlar yaptılar. Bugün 22 ayar bir takı modelinin aynısını 14 ayarda da bulabiliyorsunuz. Özgül ağırlığı 22 ayara göre daha hafif olan 14 ayar takılar, çok önemli fiyat avantajlarına sahipler" diye konuştu.

Çilek Gold; yaz mevsimine yine en yeni tasarımlarıyla giriş yapıyor. Her zevke hitap edebilecek geniş ürün portföyüne sahip olan marka, yine sezonun en popüler olacak takı modellerini üreten kimliğini ön plana çıkaracak.



Gram altın ilk 5 ayda yüzde 19 kazandırdı

Yurt içinde yatırımcıların en çok tercih ettiği yatırım araçlarından bir olan gram altın yatırımcısına ilk 5 ayda yüzde 19 getiri sağladı.



Bu yıla 158 lira seviyesinden başlayan altının gram fiyatı dolar kurundan bulduğu destekle yükseliş eğilimde hareket ederken rekor üzerine rekor kırdı. Dolar kurunun 4,9282 lira seviyesine kadar yükselmesinin etkisiyle 23 Mayıs'ta tüm zamanların zirvesi olan 204,9 lirayı gören gram altın, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) faiz ve sadeleşme adımlarının ardından bu seviyelerde tutunamadı ve düşüşe geçti ve mayıs ayını 188,7 liradan tamamladı.

Mayıs ayında 171-205 lira bandında işlem gören ve yüzde 9,9 değer kazanan altının gram fiyatının aylık bazdaki performansına bakıldığında ise sadece şubat ayında değer kaybettiği görüldü. Altının gram fiyatı yılın ilk 5 ayında ise yatırımcısına yüzde 19 getiri sağladı.



TD Securities: Altın 2019'da 1,400 doları görebilir

TD Securites stratejistine göre altın, 2019 yılında ons başına 1,400 doları görebilir.

Toronto'da TD Securities emtia stratejisi küresel yöneticisi Bart Melek, altının ardı ardına iki ay düşüş kaydetmesine karşın, 2019 yılında zayıf dolar ile yükselmesini bekliyor. Melek'e göre değerli metal, bu yılın son çeyreğinde yükselişe geçecek ve gelecek yılın son çeyreğinde ons başına ortalama 1,375 dolar olacak.

Dolardaki yükselişten olumsuz etkilenerek Nisan 2011'den bu yana yaklaşık yüzde 5 gerileyen altın, Melek'e göre İtalya'daki siyasi kargaşanın atlatılması ve küresel ticarete ilişkin belirsizliklerin giderilmesiyle birlikte gelecek yılın son çeyreğinde ons başına 1,400 doları görebilir.

Rusya'dan yeni altın üretimi planı

Rusya'nın önemli altın madenciliği şirketlerinin üretim planlarının yaklaşık iki kat artış üzerine kurgulandığı görüldü. Böyle bir artış Rusya'yı dünyanın en büyük ikinci altın üreticisi yapabilir. Yeni keşfedilen altın yataklarının, madencilerin üretimlerini yedi yıl içinde iki katına çıkarmalarını sağlayacağı bildiriliyor. 2030'a kadar, çıkarılan altın miktarının yaklaşık sekiz milyon ons civarında büyümesi bekleniyor.

Rusya, 2017'de 8,8 milyon ons üretimle toplam altın üretiminin yüzde 8,3'ünü oluşturdu.











İnsanlığın ruhunu oluşturmuş tarihi değerleri, özel mücevher ve sanat objesi tasarımlarına aksettirerek modern dünyaya büyülü geçmişten esintiler taşıyan KISWAH, usturlabın zarif siluetini altın, gümüş ve pırlanta ile bir araya getirerek mücevher severlere bir kolyeden çok daha fazlasını sunuyor.

İhtişamın en sofistike halini barındıran Emevi, Abbasi, Memluk ve Fatimi dönemi sanatlarından ilham alan Golden Age Collection, dönemin tarihsel değerlerinden alınan ilhamı usta el işçiliği ile buluşturuyor.



Usturlap, Kiswah ile mücevher esere dönüşüyor!

Geçmişi Antik Yunan'a dayanan astronomi aleti... Usturlap... Bir nevi gökyüzü haritası olan bu muhteşem alet, astronomi ölçümlerinde ve matematiksel hesaplamalarda kullanılarak bilim tarihini şekillendirdikten sonra, KISWAH zanaatkarlarının elinde göz alıcı bir kolyeye dönüşüyor.



Swarovski Gemstones: Yaratıcı ifade

2019 ilkbaharına baktığımızda, günümüzün gençlik dolu kolektif hayal gücünü, değişime ve ilerlemeye yönelen, sosyal ve kültürel mega trendleri, tasarım yönünü çeşitlendiren enerjiyi ve marifeti besliyoruz. Renkleri keşfedip, fantezi ve özgünlükle karıştırarak, enerjilerini ve ışık enerjisini harmanlayarak, her bir taşın kalbini ve ruhunu bir araya getiriyoruz

Hedef; 2019 yılı sonunda 100 bayi!

Sektörün köklü markalarından Sina Pırlanta istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Son yıllarda markalaşma ve bayileşme çalışmalarına hız kazandıran Sina Pırlanta'nın başarısının altında yatan stratejileri Yönetim Kurulu Başkanı Barış Lek anlattı.

Sina Pırlanta markalaşma yolunda attığı emin adımlarla ilerliyor. Bu noktada en önemli stratejilerinden biri de bayileşme oldu. Bu konudaki son çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

20'nin üzerinde satış noktasına ulaştık ve konuya ilişkin pazar araştırmalarımız sürüyor. Tabela ve sertifika çalışmaları tamamen Sina Pırlanta'nın sistemine uygun olmaya çalışıyor. Yoğun şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bayilerinizi seçerken hangi kriterleri göz önünde bulunduruyorsunuz?

Her bölgede o bölgenin en eski ve seçkin firmalarını tercih ediyoruz. Çoğu bölgede bayilik ve satış noktası konusunda anlaşamadığımız firmalar oldu. A'dan Z'ye markamızı en iyi şekilde taşıyacak olan firmalarla çalışmayı tercih ediyoruz. İlin büyüklüğüne ve nüfusun yoğunluğuna göre gerekirse bayi sayımızı 1'in üzerine çıkarmıyoruz. Çünkü yanlış rekabet ortamı yaratabilecek bir duruma sebebiyet vermek istemiyoruz.



Peki, iş ortaklarınız neden sizi tercih etmeli?

Çok özel bir mesleği icra ediyoruz. Bu nedenle hem biz hem de iş ortaklarımız hassas davranmalı. Sina Pırlanta yılların verdiği tecrübe ile sektörde önemli bir pozisyona ulaştı. Profesyonel bir iş anlayışıyla hizmet verdiğimiz mesleğimizde en kaliteli ürünleri en uygun fiyatlarla son tüketiciye ulaştırmayı amaçlıyoruz. Bu amaçla hizmet verdiğimiz sektörümüzde özellikle 2000 yılından sonra yaptığımız pırlanta ve montür çalışmalarımızla hedeflerimize her geçen gün





daha çok yaklaşıyoruz. Taş ofisimizle beraber bitmiş ürün üretmeye başladık ve bayilik vermeye başladık. Tüm meslektaşlarımıza tavsiyem çalıştıkları firmaları 1 kez bile olsa ziyaret edip, kalitelerini, ürün çeşitliliğini ve ekip çalışmalarını incelemeliler.

Bayilik konusunda hedefiniz nedir?

2019 yılı sonuna kadar Türkiye çapında 100'ü aşkın bayi sayısına ulaşmak istiyoruz ve bu doğrultuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Lokasyonlarımızı belirlerken itinayla çalışıyoruz. Hızlı bir büyümedense sürdürülebilir, emin adımlarla büyümeyi tercih ediyoruz.

Geçmiş yıllarda pırlanta konusunda birçok sorun yaşanıyordu. Şu an pırlanta sektörü ne durumda, tüketici bilinci arttı mı?

Son zamanlarda geçmiş dönemlerde yaşanan sorunlar azaldı. Tüketici sertifikaların da etkisiyle bilinçlendi. Tüketiciye tavsiyem bilinen, kendini kanıtlamış markalardan alışveriş yapmaları. Belirli markalar pırlantada ayar ya da kalite konusunda sapma yapmaz. Sertifika ve taş konusunda son yıllarda artık sorun yaşandığını düşünmüyorum.

Dolar ve altın fiyatlarındaki yükselişin sektöre etkisini değerlendirebilir misiniz?

Ben bu yükselişin tamamen seçimlerden önce yapılan bir manipülasyon olduğunu düşünüyorum. Geçmiş dönemlerde de gündemde yaşanan önemli gelişmelerden önce ve sonrasında da yükseliş olmuştur. 24 Haziran tarihinden sonra fiyatların gerileyeceğini düşünüyorum. Seçimlerden sonra fiyatların stabilleşmesi durumunda sektörün hareketleneceğini düşünüyorum. Her sene pırlanta satışı artış gösteriyor. Geçtiğimiz sene bir önceki yıla oranla yüzde 70 artış göstermişti. Bu yıl da artışın süreceğini düşünüyorum.

Zerger Restaurant, iftarda protokolü ağırladı



İstanbul Kuyumcular Odası Yönetimi, geleneksel hale getirdiği iftar davetinde kamu kurum yöneticileri, STK'lar ve sektör kurumlarının yöneticilerini bir araya getirdi.



İstanbul Kuyumcular Odası (İKO), Ramazan ayında düzenlediği geleneksel protokol iftar davetini bu yıl da sürdürdü. İstanbul Kuyumcular Odası Zerger Restaurant'ta düzenlenen iftar yemeğine İstanbul Vali Yardımcısı İsmail Gültekin, İstanbul İl Emniyet Müdür Yardımcısı Mehmet Çatal, Fatih İlçe Emniyet Müdürü Hakan Yılmaz, İSTESOB Başkan Vekili Mahir Ereke, Ağır Ceza Hakimi Halil Serin, JTR Yönetim Kurulu üyesi Boğus Sıradağ, İTO Kuyumculuk Komitesi Başkanı Erhan Hoşhanlı, Komite üyeleri Cemal Turgut, Ercan Özboyacı, A.Mirat Kökler, Minas Arslan, Kapalıçarşı Esnafları Derneği Yönetim Kurulu üyeleri Haşim Güreli, Atilla Saraç, Muharrem Baykan ve Enis Zipak, İstanbul Kamu Kurumlarını Destekleme Derneği Başkanı Naci Polat, TAYGİAD Başkanı Yusuf Yetişgin, Mollafenari Mah. Muhtarı Mehmet Polat ve sektör medyasının temsilcileri katıldı. İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı Mustafa Atayık ve İKO Yönetim Kurulu üyeleri, masaları dolaşarak misafirleriyle tek tek ilgilendi. İftar yemeği, davetlilerle birlikte çekilen toplu fotoğrafın ardından sona erdi.



WORLD'S LARGEST WEDDING RINGS FACTORY

"WE SELL ONLY WHAT WE MANUFACTURE"

WWW.OROBELLA.NET

WWW.GULERYUZKUYUMCULUK.COM







Güvenin tek adresi: Murat Gold





Zengin tasarım çeşidi ile her zevke ve bütçeye uygun ürün yelpazesi ile Murat Gold, hem nihai tüketicinin hem de kuyumcuların vazgeçilmez markalarından olmaya devam ediyor.

Kuyumculuk sektörünün köklü firmalarından Murat Gold, İzmirli kuyumcu ve son tüketicinin tüm taleplerine yanıt verebilecek ürün yelpazesiyle hizmetlerini sürdürüyor. Kaliteli hizmet, müşteri memnuniyeti ve güven mottosuyla hareket eden, ürünlerinde her zaman yeniliğe özen gösteren Murat Gold, tasarım ve AR-GE'ye de verdiği önemle kurumsal yapısını her geçen gün güçlendiriyor. Her tasarımlarına ayrı bir özen gösteren ve imzalarını attıkları her ürünü titizlikle piyasaya sunan Murat Gold, özellikle bilezik kategorisindeki zengin ürün çeşidi ile her zevke ve bütçeye uygun ürünleriyle dikkat çekiyor.







1000 g
250 g
GOLD
NADİR GOLD
1 ounce
FINE GOLD
999.9
A000114
1 ounce
nadirmetal.com.tr
20g
FINE GOLD
995.0
A026175
20g
FINE GOLD
999.9
A000134
20 g
NADİR
2g
NADİR GOLD
22 AYAR ALTIN
1 24k gram
2 22k gram
0,5 gram 22k
www.nadirmetal.com.tr


MD





Karaltın

yine bir ilki piyasaya sunacak!

Alanında yeniliklerin öncüsü olmayı başaran Karaltın, piyasaya sunmaya hazırlandığı yeni ürünüyle yine bir ilki hayata geçirecek. Konuya ilişkin çalışmalarını sürdürdüklerini anlatan Firma Sahibi Cevat Kara, tasarım çalışmalarını ve altında yaşanan fiyat dalgalanmalarının sektöre etkilerini anlattı.

Kuyumculuk sektörünün hasır kategorisinin en önemli firmaları arasında yer alıyorsunuz. Piyasaya sunmuş olduğunuz ürünlerle birçok ilki gerçekleştiriyorsunuz. Tasarımlarınızdan ve tarzınızdan bahsedebilir misiniz?

Sadece yaz aylarında değil, her ay tasarım patentini aldığımız 5 koleksiyonu piyasaya sunuyoruz. Yılda ortalama 70 yeni ürünümüzü piyasaya sunuyoruz. Ürünlerimizin tescilini almadan piyasaya sunmuyoruz çünkü ciddi bir tasarım çalışması yapıyoruz. Trabzon, İstanbul ve Bursa gibi Türkiye'nin en büyük ve merkezi illerinde merkezlerimiz yer alıyor.

Trabzon hasırının tarihi çok eskilere dayanıyor. Karaltın'ın kuruluşundan 2014 yılına kadar aynı tarzda ürünler üzerine çalıştık. 2014 yılından itibaren konseptimizi değiştirdik ve hasırı fantezi tarza dönüştürdük. Bu bizim için radikal bir karardı ancak yenilikleri ve gelişimi seven bir firmayız. Hasırımızı yurtdışında da birçok çalıştığımız firma sayesinde tanıtıyor, kullanılabilirliğini artırıyoruz. İhracat çalışmalarımız devam ediyor. Körfez ülkelerine gerçekleştirilen ihracatta eskiye nazaran azalma var.

Altın fiyatlarında yaşanan artış nedeniyle halkın alım gücünde gözle görülür bir azalma oldu. Siz bu durum karşısında nasıl bir önlem aldınız?

Firma olarak krizi fırsata çevirebilen bir yapıya sahibiz. Son zamanlarda yaşanan ekonomik sıkıntılara rağmen büyüme odaklı çalışmalarımızı sürdürüyor.

2007-2008 yıllarında altının yükselişi nedeniyle alım gücünü artıracak, taleplere cevap verecek bir çözüm bulduk. 14 ayar ürünlerimizi çıkarmaya başladık ve ciddi bir talep aldık. Ekonomik koşulları göz önünde bulundurarak hazırladığımız bu ürünün üretimi şu an yüzde 50'lik bir orana ulaştı.





Yıl içerisinde iş ortaklarınızı bekleyen yeni bir sürpriz var mı?





Önümüzdeki günlerde çok önemli bir tasarımı piyasaya sunmaya hazırlanıyoruz. Tasarımı için ciddi bir araştırma süreci yaşadık. Patentini aldığımız an piyasaya sunacağız. Konuya ilişkin çalışmalarımız sürüyor.

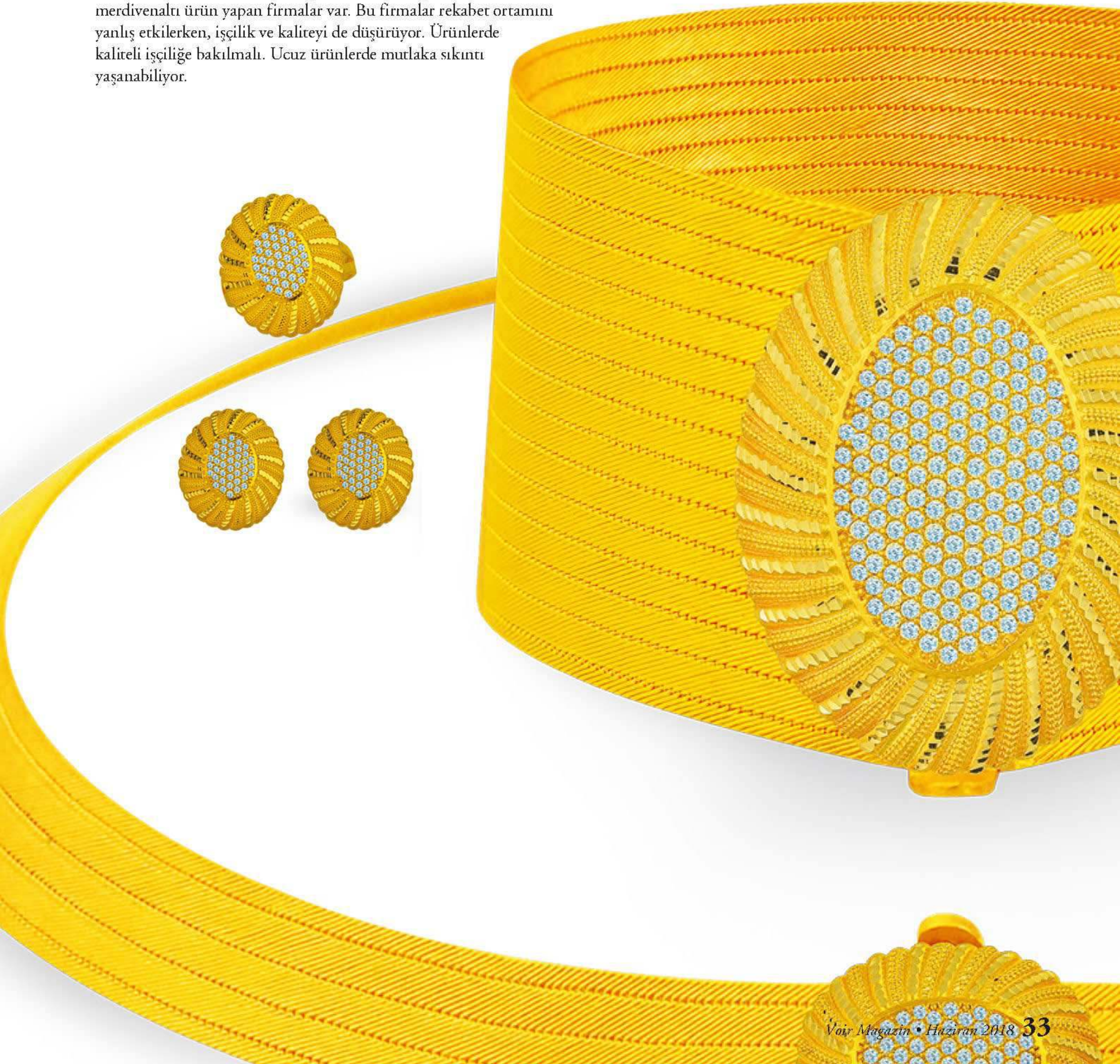
Hasır, hangi bölgelerde daha çok tercih ediliyor?

Yurtdışında yaşayan Türkler de hasıra büyük ilgi gösteriyor. Trabzon, İstanbul ve Bursa'da merkezlerimiz var. Hasırın ülkemizde satılmadığı bölge yok. Bazı bölgelerde taleplerde azalmalar olsa dahi herkesin tercih ettiği ürünler arasında yer alıyor. Geniş bir pazarlama ağımız ve pazarlama çalışmalarımız var.

Rekabet ortamınızdan bahsedebilir misiniz?

Karaltın olarak rakiplerimizi izlemiyor, sadece kendi işimize bakıyoruz. Biz, AR-GE çalışmalarımızı yapıyor, tasarımlarımızı gerçekleştiriyor, tescilini alıyor, piyasaya sunuyor ve sonrasında gelen talepleri değerlendiriyoruz. Maalesef hala merdivenaltı ürün yapan firmalar var. Bu firmalar rekabet ortamını yanlış etkilerken, işçilik ve kaliteyi de düşürüyor. Ürünlerde kaliteli işçiliğe bakılmalı. Ucuz ürünlerde mutlaka sıkıntı yaşanabiliyor.

Sadece yaz aylarında değil, her ay tasarım patentini aldığımız 5 koleksiyonu piyasaya sunuyoruz. Yılda ortalama 70 yeni ürünümüzü piyasaya sunuyoruz. Ürünlerimizin tescilini almadan piyasaya sunmuyoruz çünkü ciddi bir tasarım çalışması yapıyoruz.











Elmasın cazibesi...

Elmas, pırlanta... Kadınların vazgeçilmez mücevherleri. Elmasın cazibesini en yalın haliyle mücevhere dönüştüren Mercan Diamond'dan düğün sezonuna özel zarif tasarımlar...

Klasik elmas takı anlayışını yıkan, tasarımlarıyla genç neslin de dikkatini çekmeyi başaran Mercan Diamond, düğün sezonuna özel koleksiyonuyla yine dikkatleri üzerine çekmeye hazırlanıyor. Her bir ürün için büyük bir titizlikle hazırlanan, zarif ve elegan tarzıyla mücevherseverlerin beğenisini kazanan Mercan Diamond, adını her geçen gün geniş kitlelere duyurmaya devam ediyor.

Geniş ürün yelpazesi, zengin tasarım çeşitliliğiyle Mercan Diamond düğün sezonunda gelinlerin vazgeçilmez takısı olacak…



Mercan Diamond
Jewellery







Cartier, Ocean's 8 filminin mücevherlerine hayat verdi

Cartier, Ocean's 8 filmi için yüksek mücevhercilik tasarımlarının en iyi örneklerinden birini hazırladı. Ocean's 8 için hazırlanan bu replika kolye, Maison de Cartier'nin yeni sinematografik işbirliğinde, cesur ve korkusuz ruhunu yansıtıyor.

Ocean's 8 tarafından filmin tek mücevher ortağı olarak teklif alan Cartier, kadınlara kendileri gibi olmaları için cesaret veren geçmişi nedeniyle, projede yer almaya karar verdi. Bir mücevher tasarımcısından, filmdeki soygun sahneleri için çok özel bir parça tasarlaması talep edilince, bu süreç son derece meşakkatli ve heyecan verici bir girişime dönüştü. Cartier, filmde kullanılacak bu çok özel parça için, Paris'te rue de la Paix'de bulunan mücevher atölyelerini harekete geçirdi. Atölyedeki mücevher zanaatkarlarının bu görevi sekiz hafta içerisinde tamamlamaları gerekiyordu. Cartier, sinema filmine özel hayal gibi bir tasarım yapılması için tüm zanaatkarlığını bu kolyeye vakfetti ve tamamlanan kolyeyi Paris'ten New York'a gönderdi.

Cartier, beş gece süren ve Metropolitan Müzesi'nde çekilen sahnelerde, Cartier koleksiyonunda yer alan mücevherler, saatler ve aksesuarları, filmde rol alan oyunculara emanet etti. Filmde sıkça karşımıza çıkan ve New York'un simgelerinden biri olan Maison de Cartier, ana sahnelerin çekildiği mekân haline geldi. Filmin çekilebilmesi için Maison de Cartier, iki gün boyunca ziyarete kapatıldı ve salonları adeta birer sinema setine dönüştü.

"Jeanne Toussaint" Kolyesi

Bu kolye, Maison'un yaratıcı kimliğinin oluşturulmasında belirleyici rol oynayan, Cartier'nin 1930'lardaki efsane Kreatif Direktörü Jeanne Toussaint'a adandı. Jeanne Toussaint, her şeyden önce, Cartier'nin gözü pek ve korkusuz ruhunu barındıran ilk kadındı. Kariyeri boyunca birçok stilin yanı sıra Hint tasarımlarından da ilham aldı ve Mihracelerin ihtişamına ve zenginliğine hayranlık duydu.





"Döviz fiyatları arttı, mücevher satışları düştü"

Sektörün hareketli günlerine giriş yaptığımız şu günlerde, yüksek altın ve yüksek dolar fiyatları ticari yaşamamıza olumsuz etkilerde bulunuyor. Elit Diamond ve ED Jewels markaları Yönetim Kurulu Başkanı Can Tosun; bu kadar yüksek döviz fiyatları karşısında bu yaz mücevher satışlarının en az %30 - %40 gerileyeceğini öne sürdü.

Haziran ayıyla birlikte sıcaklıklar ülke genelinde epey arttı. Seçimler öncesinde aynı zamanda piyasanın harareti üst seviyeye çıktı. Dolar ve altın fiyatları aldı başını gitti. Tamamen dolar fiyatlarına bağlı olan mücevherler, yaşanan bu gelişmelerden olumsuz etkileniyor. Elit Diamond firma ortağı Can Tosun; piyasaların adeta taş kesildiğini, satışların en dip seviyelere düştüğünü ve böylesi yüksek fiyatlar eşliğinde tüketicinin alımlarını ertelediğini ifade etti.



Dolardaki yükselişinin anında mücevher fiyatlarına yansıdığını kaydeden Can Tosun; "Bu koşullarda sektörümüzün hedeflediği satış rakamlarına ulaşması çok zor. Bitmiş mücevherde ihracat zaruri bir hal alıyor. Belirli bir rakamda Dolar durursa alışveriş olacaktır. Sürekli düşüş ve yükseliş dönemlerinde vatandaş, durma noktasını görmek istiyor" diye konuştu.



Teknolojinin gelişimiyle birlikte mücevher montürlerinin daha küçük taşları daha büyük gösterme kabiliyetine sahip olduğunu ve daha uygun bütçeler eşliğinde, görünümü aynı olan mücevherler piyasaya sunulduğunu belirten Tosun; sözlerini şöyle sürdürdü: "Ülkemiz mücevher kullanıcısı, pırlanta da orta kaliteyi ağırlıklı olarak tercih ediyor. Birbirine çok benzeyen iki farklı sınıftaki taşın fiyatı 750 dolar ile 2500 dolar arasında değişiyor. Dolar böyle yüksekken daha düşük kalitedeki taşlara bir yönelme olabilir. Biz bu sınıftaki taş stokumuzu arttırabiliriz. Şunu da unutmayalım ki 5 yıl öncesinde Türk mücevher kullanıcısı daha düşük renk kalitesine sahip taşları tercih ederken, şimdi daha yüksek renk kalitesindeki taşı satın alıyor. Açıkçası mücevher kullanıcımız daha kaliteli taşı standart olarak kabul görüyor. Bayramın ardından, seçimlerden sonra her şey daha da netleşecektir."

"İş ortaklarımız konusunda seçiciyiz"

Son zamanlarda artan altın ve dolar fiyatları kuyumculuk sektöründe büyük yankı uyandırmaya devam ediyor. Sektörün köklü firmalarından Ekol Pırlanta Toptan Satış Direktörü Kadircan Kameroğlu sektörün son durumunu değerlendirirken, CVD pırlanta ile ilgili açıklamalarda bulundu.





Kuyumculuk sektörü için hareketli günlerin başlamasıyla birlikte artan altın ve dolar fiyatları ile Ramazan ayının gelmesiyle birlikte durgunluk yaşanmaya başladı. Sektörün son durumuna ilişkin açıklamalarda bulunan Ekol Pırlanta Toptan Satış Direktörü Kadircan Kameroğlu, "Ramazan ayı başlamadan önce Anneler Günü nedeniyle hareketli bir dönem geçirdik. Ardından Ramazan ayının başlaması ve altın ile dolar fiyatlarının yükselişi sektörün durgun bir döneme girmesine neden oldu. Ancak müşterilerimizi mağdur etmemek adına fiyat avantajları sağlıyoruz" dedi.

Ürünlerini ülke çapında yaptıkları analizler ve talepler doğrultusunda belirlediklerini anlatan Kameroğlu, "Ürünlerimizi, Türkiye'nin birçok iline gidip, talepler ve koşulları göz önünde bulundurarak yaptığımız araştırmalar sonucuna göre hazırlıyoruz. 8, 14 ve 18 ayar ürün üretiyoruz. Taş skalamız da oldukça geniş. Her zevke ve bütçeye uygun ürünlerimiz yelpazemizde yer alıyor" şeklinde konuştu.

Türkiye çapında birçok kuyumcuda ürünlerinin vitrinlerde yer aldığını anlatan Kameroğlu, Anadolu'da daha geniş kitlelere ulaşmak hedefiyle çalışmalarını sürdürdüklerini belirtti. Kameroğlu, Ekol Pırlanta olarak iş ortaklığı yaptıkları firmalar konusunda seçici davrandıklarının altını çizdi.

Kaliteli ürün, zengin çeşit...

Pırlantanın en büyük handikapının tüketicinin pırlanta kalitesinden çok fazla anlamaması olduğunu söyleyen Kadircan Kameroğlu "Piyasada tüketiciyi suistimal edenler var. Biz hem kalitemiz, hem ürünlerimizle halka en kaliteli ürünleri, en zengin çeşidi sunuyoruz" dedi.

Son zamanlarda piyasada artan CVD pırlanta konusunda açıklamalarda bulunan Kameroğlu, "Pırlantada son zamanlarda CVD konusu dikkat çekiyor. Laboratuar ortamında geliştirilen bu pırlanta çeşidi sertifikayla satılıyor. Gemoloji uzmanlarının dahi anlamakta zorluk çektiği bu pırlanta türü satışları arttı. Biz Ekol Pırlanta olarak bu ürünü kullanmıyoruz" dedi.





Besay'dan tabuları yıkan çalışma prensibi

Kuyumculuk sektöründe söz senettir çalışma prensibi şimdiye kadar birçok firmanın büyük zararlara uğramasına neden oldu. Bu duruma son vermek için sözleşme yolunu açan Besay Kuyumculuk, bu durumun avantajlarını yaşarken, birçok kuyumcunun bu prensibi benimseyip uygulamasını sağladı.

Kuyumculuk sektörünün en önemli geleneklerinden biri olan söz ile ticaret yapılması, her geçen gün önemli sorunların ortaya çıkmasına vesile oluyor. Üreticilerin ödemelerini düzgün alamaması, bunların belirli bir yazılı taahhüt altına alınmaması ticaret hayatımıza zarar veriyor. Yaklaşık 6 yıl önce tüm müşterileriyle sözleşmeli çalışma prensibine adım atan Besay Kuyumculuk; sektörümüzde bir tabuyu yıktı. Besay'ın yolundan giden pek çok üretici artık sözleşmeli çalışmayı tercih ederek, ticaret hayatında stressiz bir yolu benimsiyor. Günümüzde üreticilerin yaklaşık %30'unun sözleşmeli çalışmaya geçtiği ve alacak ile vereceğini belirli bir takvim içinde programladığı gözlemleniyor.
"Ben böyle bir söz vermedim." "Böyle mi konuşmuştuk?" "Yanlış hatırlıyorsun" "Ben bunu kastetmemiştim" gibi ucu açık ve iki tarafın yaptığı ticaret ile alakalı farklı düşüncelere sahip olması sözleşme ile en başta engellenmiş oluyor. Kuyumculuk sektörünün haricinde tüm sektörlerde sözleşmeli çalışma olmazsa olmaz durumunda. Kuyumculuk sektöründe hala "Söz Senettir" anlayışı devam ediyor. Besay Kuyumculuk Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Kaya, sektörün tarihinde yer alan "Söz Senettir" anlayışının, sektöre yeni katılan ve sektörün içinde yetişmeyen kişiler tarafından kötüye kullanıldığını bu durumunda sektöre yıllarını veren firmaları zor durumda bıraktığını ifade etti.
20 yıl önce yüzlerce marka arasında en fazla bir iki firmanın sözünün dışında hareket ettiğini ve o dönemlerde hakiki anlamda "Sözün senet" olduğunu belirten Ömer Kaya; "Biz de sözleşmesiz çalışmanın cezasını çektik. 6 yıl önce radikal bir kararla sözleşmesiz hiç kimseyle çalışma yapmayacağımızı tüm müşterilerimize ilettik. Çok az, küçük büyük demeden tüm müşterilerimizle sözleşmeli çalışıyoruz. Bizim onlardan alacağımız onların da bizde tedarik edecekleri ürünler ve bu ticaretimizin sürecin kayıt altında oluyor. Sözleşme; tek taraflı değil iki kurum arasında yapılıyor. Sadece biz üreticiler değil, alıcılar da sözleşme ile kendi haklarını resmi koruma altına alıyorlar" diye konuştu.


Besay
kreatifiz.com 458 75 51
Mağaza : Tavukpazarı Cad. No:15
Çemberlitaş / İstanbul
Tel : +90 212 526 58 96
info@besaygold.com.tr
www.besaygold.com.tr
Merkez : Yeniçeriler Cad.Çağlar
İş Hanı No: 15 Kat:1 No: 5
Çemberlitaş / İstanbul
: +90 536 415 25 35

"Hayalimizi hedefe dönüştürdük"



3 kardeş, 3 farklı sektörden gelip yarattıkları mücevher markasında buluştular ve hayallerini kurdukları markaları Orenda'nın hikayesi başladı...

Bu ay ki köşemde sektörümüzdeki kadın girişimcileri konu alarak sizleri okuyucularımızla buluşturmak istedim. Öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Biz üç kardeş, Zeynep Zırhlıoğlu (tekstil tasarımcısı), Mehtap Altundemir (moda tasarımcısı) ve Veysel Pekdemir, birlikte mücevher tasarımı ve üretimi üzerine bir marka oluşturmaya karar veren girişimcileriz. Henüz ortada bir şey yokken bu işin hayalini kurmaya başlamıştık. Hayalimizi konuştukça heyecanlandık ve düşündükçe de büyüttük onu. Ve dedik ki tüm dünyada tanınan ve alanda fark yaratan bir marka oluşturacağız. İşte Orenda'nın hikayesi böyle başladı... Hayalimizi hedef haline dönüştürmek istediğimizde ise sanat ağırlıklı imalatın her safhasını bizlere öğretip ışık tutacak usta meslek erbapları ile çalıştık. Bunun yanında çağın gerektirdiği bilgisayar destekli tasarım program eğitimlerini de yine işinde uzman kişilerden aldık.



BAHADIR BENZER İLE BİR KONU BİR KONUK

Sektörün dışında olup bu kadar kısa zamanda iyi bir adaptasyon sağlayabilmenizi neye bağlıyorsunuz?

Takı ve mücevher tasarımına ilgimiz hep vardı. Farklı sektörlerde de olsa tasarımın içinde olmamız ise adaptasyon sağlamamızı oldukça kolaylaştırdı. Tasarımcı göz evrenseldir diyebiliriz. Geriye kalan teknik konuları ise nitelikli eğitimlerle tamamlamaktayız.

Neden bu sektöre geçiş yapmayı tercih ettiniz?

Mücevher bazen değerli bir aile yadigarı, bazen hislerini ifade eden kıymetli bir hediye, bazen sahibinin koruyucu gücü, bazen kendini ifade etme biçimin, bazen de değer verdiğin insanlarla arandaki derin bağdır. Bütün bunları amaç edinerek ortaya özgün ve yaratıcı bir ürün çıkarma düşüncesi bizim bu sektörde bulunma sebebimiz oldu sanırım.

Markanızı oluşturma aşamalarında devlet desteklerinden faydalanmayı düşünüyor musunuz ve devletimizin desteklerini faydalı buluyor musunuz?

Elbette bu konuyla ilgili araştırmalarımızı yaptık. Kurulum aşamasında ve sonraki süreçte ciddi katkılar sağlayacak devlet destekleri var ve biz de bu desteklerden faydalanmayı düşünüyoruz.

Aldığınız eğitimler ve edindiğiniz tecrübeler doğrultusunda markanız adına ne gibi işler yapmayı planlıyorsunuz?

Öncelikle tasarımlarımızın çerçevesini oluşturacak özgün bir marka çizgisi oluşturmak istiyoruz. İyi derecede işçilikle üretilmiş koleksiyonlarımızla yurt içinde ve yurt dışında tanınıp, güçlenen bir marka olmayı hedefliyoruz.

Hayalini kurup bir türlü cesaretini toplayamayan kadın girişimciler için neler önerebilirsiniz?

Ülkemizde birçok kadın gelecek kaygısı ve bunun getirdiği stres içinde yaşamlarını sürdürmektedir. Bu bizim kaderimiz değil. Kadınlara tavsiyem araştırmacı olmalarıdır. Kadın girişimcilere özel birçok fon ve teşvik kredisi olmasına rağmen, birçok kadın bunlardan haberdar değil. Kendi yeteneklerinizi keşfederek bu yöndeki eksikliklerinizi tamamlamak için eğitim alıp sizi mutlu edecek ve heyecanlandıracak kendi işinizi kurabilirsiniz.

İnsanın insana aşk dolu çabası tek ibadettir...



Boş dünyanın dolu hesapları mı!
Dolu dünyanın boş hesapları mı!
Neyi kime nasıl yaparsak, içinde hesap varsa...

Biz SAHTEKARIZ...

Bir pirinç tanesi kadar düşünülmüş alacak verecek varsa...

Biz SAHTEKARIZ...

Eğer zihnin devredeyse, tüm matematiksel sonuçlar ve edinilmiş etiket bilgilerle yaşıyorsan...

NEDEN AŞK'IN PEŞİNDESİN!..

Zihin varsa kalp yoktur...

Kalp yoksa AŞK yoktur...

Aşk yoksa yaşam yoktur...

Yaşam yoksa "sen" yoksun...

VAR olmak için BİLDİKLERİNİ UNUT...

UNUT Kİ...

Birisi sana herkesin beklediği/beklenen karşılığı vermediğinde, senin yaptıklarına devam etmen, onun hisleriyle değil "sen"in hislerinle, hesapsızca, masumca hareket ettiğine delalet olsun.

Ki bu...

Görünen en DÜRÜST durumdur...

DEĞERLİ olmak; karşındakinin gözüne göre hareket ederek o değeri kazanmak mıdır? Yoksa kendimize kendimizin biçtiği değere dayanarak, karşımızdakini değerli hissettirecek, içten gelen davranışlarda bulunmak mıdır?

"Karşındakinin değeri, sadece onu elde edinceye kadarki süre içinde VAR ise, elde etmeye çalışanın değeri aynı süreç içinde YOK olmaya mahkumdur..." Aslında verilen değer o karşındakinin değerinden ziyade elde etmeye çalışanın kendi harcadığı emeğe verdiği değerdir... Yani, karşı cinsin motive ediciliği üzerinden kendine verdiği değerdir. Elde edince ne olur? Çaba biter... Değer biter... Değerlilik yok olur... Artık emeğe ve elde ettiğini koruma çabasına bile gerek yoktur... Kişi kendisini değerli hissetmek için bu kez bir başka kişiyi elde etme çabasına ve aynı kısır döngüye girer... Bitmeyen Senfoni misali, kişinin kendini değerli kılma çırpınışı, karşındakinin değersizleştirilip, korumak için sahiplenilmemiş kalbi ile bir kenara atılmışlığı...

Yani boş bir kalp ile kırık kalpler yumağının açılamaz kördüğümü...

Elde etmek için çaba harcayanlar, elde ettiklerini korumak için de aynı çabayı sarf ettiklerinde sahte DEĞERLERE DEĞİL gerçek DEĞERLİLİĞE sahip olacaklardır...

Haaa bir de elde etmek için çaba sarf etmeyenler... Kendiliğinden birbirini kucaklayanlar var. Oldukları halleri ile... Yaşanmışlıklarını inkar etmeden... Doğal... Samimi... İçten... Sıcacık... Ihlamur gibi yumuşak lezzetli... Lavanta gibi miss kokulu...

İşte böyleleri çabayı kucaklaşmadan sonra harcarlar... Kucakladıklarını kaybetmemek için değil, bu kucaklaşmaya layık görüldüklerinin farkına varıp, gelen yere hürmetten ve şükürden başlarlar çabaya...

Yani, "O"na İBADETE...

İNSANIN İNSANA AŞK DOLU ÇABASI TEK İBADETTİR...

Allah kabul etsin...

Aklının, yüreğinin "tercüman"ı olması dileğimle... JT

DEKOD anlatılmaz, yaşanır.



Şık ve Asil Tasarımlar

Çarpıcı ve sıradışı çizgiler...



diapozitif.com.tr

Güncel kurlu online **Satış** <



ersoyalyans.com.tr



Sıra dışı tasarımlarıyla

Burak Şepikliyan...

Yarattığı mücevher ve objelerle son dönemlerde dikkatleri üzerine çeken Tasarımcı Burak Şepikliyan, makineleşmeye inat el emeğini sürdüren ender ustalardan biri. Tasarımlarında çekiciliğin ön planda olduğunu söyleyen Şepikliyan, bu işi yapmanın en önemli sırrının hayal gücü olduğunu belirtti.



Son dönemlerde tasarımlarınızla dikkatleri üzerinize çekiyorsunuz. Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1997 yılında ortaokulu bitirip yaz tatilini değerlendirmek adına Kapalıçarşı'ya geldim. Daha sonra bu mesleği çok sevdim ve askere kadar ustamın yanında çalıştım. 2008 yılında kendi dükkanımı açtım. Tasarımcıyım. Tasarımlarımda makineleşmeden ziyade el emeğine daha çok değer veriyorum. Geleneksel çizgiler, Osmanlı figürleri, mitoloji ve Roma döneminin izleri tasarımlarımda yer alıyor. Obje yapmaktan büyük keyif alıyorum. Temel bilgilerimi çalıştığım atölyede aldım ancak bu işi hayal gücü olmadan yapmak çok zor. Yaptığımız iş sınırsız hayal gücüne sahip. Hem firmalarla hem de kişiye özel çalışmalar yapıyorum.

Türkiye'de tasarıma ne kadar önem veriliyor?

Türkiye'de şu an bu meslek maddi olarak iyi durumda olanların hakim olduğu, sanatın daha çok perde arkasına atıldığı, fabrikasyon ürünlerin yer aldığı noktada. Biz de tasarımı, yenilikleri sürdürmek istiyoruz. Tasarımlarımda çekiciliğin ön planda olduğunu görebilirsiniz. Ayrıca eski dönemlere olan hayranlığım nedeniyle o dönemleri mücevhere yansıtmayı seviyorum.

Şimdiye kadar unutamadığınız ya da en çok etkilendiğiniz bir tasarımınız var mı?

Osmanlı hançeri yapmıştım. Gerçek boyutlardaki hançerde; has altın, zümrüt ve gümüş kullanılmıştı. Yapımı 1,5 ay sürmüştü ve çok etkilenmiştim. Şu an sanırım hançer İngiltere'de yer alıyor. Her yaptığım ürünün yeri bende ayrıdır…



Sektörde de birçok firmayla çalışıyor ve özel ürünler hazırlıyorsunuz…

Yakın zamanda Rota Gold ile bir çalışmamız oldu. Osmanlı Dönemine ait bir zırh ve Murassa hazırlamıştık. O ürünlerimizin yapımı da uzun sürdü ancak ortaya çok güzel eserler çıktı. Fuarda sergilendi ve büyük beğeni aldı.

Şu an üzerinde çalıştığınız bir obje var mı?

Yunan mitolojisine ait bir heykel çalışıyorum. Altında kaidesiyle bir tapınak şeklini oluşturan bir kalem üzerinde çalışıyorum. Abanozdan ufak heykeller, özel tasarım marpuç, nargile, tespih gibi objeler de yapıyorum. Fildişi ve abanoz ağacını kullanmayı çok seviyorum. Abanoz hata kabul etmeyen bir materyal. Yapılan yanlışı düzeltme şansınız çok düşük.

Eserlerini beğendiğiniz, etkilendiğiniz ustalar var mı?

Ben Kapalıçarşı'da yetiştiğim için eski ustaların hikayeleriyle büyüdüm. 35 yaşımdayım ve gördüğüm en büyük usta Avedis Kendir'dir. Her ustanın o ustayı takip etmesini isterim. Bir de çok sevdiğim Sirun Sirunyan usta vardır. İki ustanın eserleri de çok yaratıcı ve benzersizdir.



Rota Gold'dan benzersiz tasarımlar

Klasik bilezik algısını yıkarak her zevke uygun tasarımlarıyla dikkatleri üzerine çeken Rota Gold, düğün sezonuna özel piyasaya sunduğu ürünleriyle sektörde yine ses getirmeye hazırlanıyor.

Kuyumculuk sektörünün alanında lider markalarından Rota Gold, düğün sezonuna özel piyasaya sunduğu ürünleriyle dikkatleri üzerine çekiyor. Uzun süren tasarım ve atölye çalışmalarının ardından hazırlanan bileziklerde, modern tasarımlarla geleneksel çizgiler sentezleniyor. Her zevke ve yaşa uygun tarzda hazırlanan modeller, kaliteyi, şıklığı ve elegan tarzı harmanlıyor.

Klasik bilezik algısını değiştiren, genç neslin bileziğe olan ilgisini artırmayı başaran Rota Gold, tasarım ve AR-GE çalışmalarına devam ederek yeni ürünleriyle piyasada yine sesini duyurmaya devam edecek.





Türkiye'nin ilk kadın kuyumcusu;

Selma Bayraktar

Türkiye'nin ilk kadın kuyumcusu Birben Kuyumculuk Firma Sahibi Selma Bayraktar meslekteki 40 yılını geride bıraktı. 40 yılda ise birçok anı biriktirirken, sektörün adım adım büyümesini izledi. Selma Bayraktar'dan sektörde kadın olmayı, sektörün son durumunu ve İzmir'de kuyumculuk sektörünü dinledik.

Kendinizden ve firmanızdan biraz bahsedebilir misiniz?

Türkiye'nin ilk kadın kuyumcusuyum. Benim hikayem şöyle başlıyor… 1975 yılı Gazi Üniversitesi Eğitim mezunuyum. Ancak öğretmenlik yapmadım, İçişleri Bakanlığı ve Bayındırlık Bakanlığı'nda görev yaptım. İzmir'e tayinimin çıkmasıyla birlikte işimden ayrıldım ve aileme daha fazla vakit ayırdım… Kral Kuyumculuk sahibi Atilla Bayraktar'ın eşiyim ve eşi olmaktan her zaman gurur duydum. Seveni çok, işinde başarılı biriydi. Ailemizin kökleri kuyumculuk mesleğine dayanıyor.

Kuyumculuk mesleği ağırlıklı olarak erkek hegemonyasında gerçekleştiriliyor. Uzun yıllardır kuyumculuk sektöründe hizmet veriyorsunuz. Bu meslekte kadın olmanın zorlukları var mı?

Kadın olmak zor değil… Yapabilirim, yaparım derseniz yaparsınız… Özünüz neyse sözünüz de o olmalı. Sattığınız ürünün değeri neyse onu satmalısınız, işin ucuna herhangi bir hile ya da sahtelik eklememelisiniz. Kadınlar da bu işi çok iyi yapıyorlar. Önemli olan kendinize güvenmek ve ne istediğinizi bilmek. Kendinizi kabul ettirmek işin sırlarından biri. Ben bu mesleğe başladığımda çocuk olanların şimdi çocukları var… İzmir birlik ve beraberlik konusunda da oldukça başarılı. Önemli olan müşterilerinizin karakterine ya da maddi durumuna göre satış yapmamalı, ürün neyse o fiyattan satılmalı. Size nasıl davranılmasını isterseniz karşınızdaki insana da öyle davranmalısınız.

İzmir'de kuyumculuk ne durumda? Sektör olarak birlik ve beraberlik ortamı yakalandı mı?

İzmir Kuyumcular Odası Başkanı Turgay Baransel oldukça hassas ve başarılı çalışmalara imza atıyor. Yaptığı fiyat birliği, olumsuz durumlara karşı tavrı ve merdivenaltı firmalara karşı tutumu sayesinde başarılı bir başkanımız var.

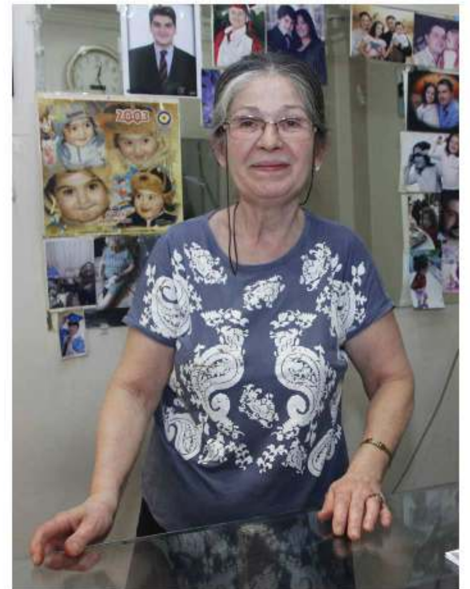
Kuyumculuk güvene dayalı bir sektör. Sözle altın alır, sözle verirsiniz. Bu nedenle bu mesleğin değerini bilmek lazım.

İzmir; tasarım, üretim ve mağazalaşma konusunda Türkiye çapında değerlendirirsek hangi konumda yer alıyor?

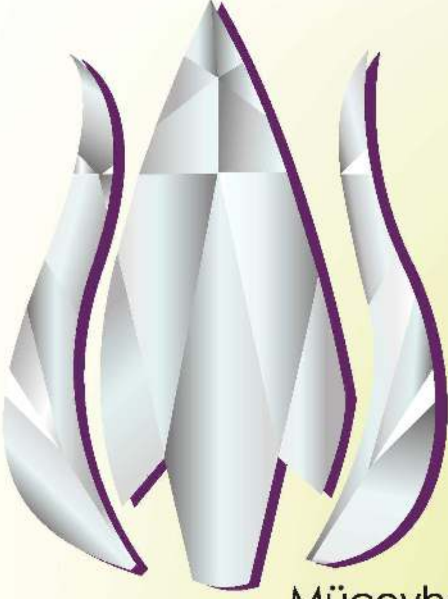
İzmir alyans kategorisinde birinci sırada yer alıyor. Şehrimizde patenti olan bileziklerimiz de var. Her geçen gün sektörel olarak gelişimimizi sürdürüyoruz. Yalnızca atölyelerimizin biraz daha teşvik edilmesi lazım.

İzmir halkı ağırlıklı olarak hangi ürünlere daha çok ilgi gösteriyor?

İzmir halkı yatırım için 22 ayar ve Ata lirasını tercih eder. Kayıpsız altın diye tabir ettiğimiz ürünler daha fazla tercih ediliyor. Takıda ise; kolye, küpe ve yüzük tercih ediyorlar. Özel günlere özel ürünler de hazırlatıyoruz ve talep görüyoruz. Çalıştığımız imalathanelerde bize gelen talepleri hazırlatıyor, son tüketiciye ulaştırıyoruz. Çalıştığımız imalathaneler konusunda da titiz davranıyoruz. Doğru imalathane, doğru çalışma mottosuyla hareket ediyoruz.



"Kuyumculuk Sektörünün Türkiye'deki Buluşma Noktası"



ISTANBUL JEWELRY SHOW

EKİM

47. İstanbul Uluslararası
Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı

11-14 EKİM 2018

Avrupa ve Orta Doğu'yu
Birleştiren Bir Numaralı
Kuyumculuk Fuarı

Fuar Alanı
CNR Expo, İstanbul Fuar Merkezi
Hall 1 - 2 - 3


WEB SİTESİ

Online Kayıt İçin
www.istanbuljewelryshow.com



#istanbuljewelryshow

 facebook  instagram  linkedin  youtube

bizi takip edin...

İşbirliği ile



Resmi Uluslararası Medya Ortağı

JNA

Resmi Online Medya Ortağı

JEWELLERY NET.COM

Üyesidir



Destekleyen Kurumlar









Kasa Sponsoru



Organizatör



rotaforte

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

STORKS'tan yaz tatilinde mücevher kullanımına uyarı

STORKS, mücevherlerin yaz mevsiminde kullanılmasına ilişkin önemli uyarılar yaptı. Pırlantalı mücevherlerin cilde bir etkisi olmadığını ancak aynı şeyi bijuteri için söylemenin mümkün olmadığını belirten STORKS Genel Müdürü Hakan Kocabaş, güneş yağı, kum, tuz ve klorun mücevherleri olumsuz etkileyebileceğini söyledi.

Türkiye'nin en eski mücevher markası ve pırlantalı mücevher ihracatı şampiyonu olan STORKS Mücevher Genel Müdürü Hakan Kocabaş, kadınları yaz aylarında takı kullanımı konusunda uyardı. Sıcak hava ve güneşin pırlantalı mücevherlerde etkisinin olmadığını, ancak özellikle güneş kremlerinin mücevher için zararlı olduğunu söyledi. Özellikle altının güneş kremini hemen çektiğini söyleyen Kocabaş, bu durumun da altının çok bozuk ve eski bir görünüme sahip olmasına neden olduğunu belirtti.

Hassas cildi olanların güneşlenme konusunda doktorlarına mutlaka danışmasını isteyen Kocabaş, pırlantalı mücevher ve altın takıların hassas ciltlerde olumsuz bir tepki yaratmasının çok nadir görünen bir durum olduğunu; ciltte oluşan kaşıntı ve kızarıklıklar gibi alerjik tepkilere daha çok bijuteri takıların neden olabileceğini anlattı.





Kocabaş'ın bir başka uyarısı da yüzme sırasında yaşanabilecek durumlar… Klor ve tuzun altının daha sönük görünmesine neden olduğunu söyleyen Hakan Kocabaş, suda yüzüklerin parmaktan kolaylıkla çıkabileceğini; özellikle yağlı ciltlerde ve kullanılan yağ nedeniyle normal zamanda sorun yaşanmazken mücevherlerin kolaylıkla bileğimizden ya da parmağımızdan çıkabileceğinin altını çizdi.



"Bu yaz 0.50 gram'lık altın satışları artacak"



Erdem Aşık; "Artan altın fiyatlarıyla birlikte en çok satılan gram altın artık 1 gram değil, 0.50 gram oluyor ve 22 ayar gram altınlara talep artıyor..."

Son dönemde sektörümüzde hızla yükselen rafineri firmalarımızdan birisi İsgold Altın Rafineri A.Ş oluyor. İstanbul'da bulunan rafineri fabrikasında ürettiği altınların %90'ını ihraç eden, yıllardır başarılı yurtdışı faaliyetlerinin ardından son yıllarda ülkemizde de önemli bir çıkış yakalayan İsgold; son tüketicinin yakından tanıdığı markalarımızdan birisi olmayı başarıyor. www.iad.com.tr sitesinden ve popüler online satış sitelerinden gram altınlarını tüketiciye sunan İsgold; yılın başında fabrikasına önemli yatırımlar yaparak üretim kapasitesini arttırdı. İsgold Altın Rafineri A.Ş Genel Müdürü Erdem Aşık ile sizler için keyifli bir sohbet yaptık ve gram altın dünyasındaki son gelişmeleri masaya yatırdık…



Türkiye'de rafineri firmamız kaç adet var?

Ülkemizde rafineri yapabilecek 6 firmamız var. Bu firmaların içinde düzenli altın üreten ve rafine işlemi yapan firma sayısı ise 3. İsgold olarak biz, uzun zamandır gram altın üretiyorduk. Yakın zaman önce altın rafine işlemine başladık.

Dünyada rafineri işlemi yapan firmalarla ülkemizdeki firmalar arasında önemli farklar var mı?

Teknik imkanlarımız onlarla aynı seviyede ve aynı kalitede gram altın üretiyoruz. Fakat yurtdışındaki rafine firmalarının bazılarının yaşı 100'den fazla. Bu da onların global pazarda daha fazla yer edinmelerini sağlamış. Onlarca ülkeye ürünlerinin sunan özellikle İsviçre kökenli önemli rafineri firmaları yer alıyor. İsviçre'nin ardından İngiliz ve Alman rafineri firmaları öne çıkıyor.

Sahte altın olayları yurtdışında da oluyor mu?

Evet oluyor. Özellikle Dünyaca ünlü markaların ürünlerinin benzerleri, sahteleri sıklıkla yapılıyor. Hatta Çin'de sahte altın yapan fabrika olduğuna dair duyumlar var. Bu markalar global marka değerlerine sahip olduğu için ve yüksek güvenlikli ürünleri bulunduğu için, kalpazanlar bu markaların ürünlerinin sahtesini yapmayı tercih ediyor.

Yılın başından itibaren fabrikanızda önemli yatırımlar yaptınız ve kapasite artırımına gittiniz. Sonuçlardan memnun musunuz?

Hem yurtdışında hem de yurtiçinde artan talepler neticesinde böylesi bir kapasite artırımına gitmemiz zorunlu oldu. Şu anda tam kapasiteye yakın çalışıyoruz. Sadece makine parkurumuzu değil çalışan sayımızı da büyütüyoruz. Yeni yapılanmamızdan dolayı mutluyuz. Yakında yeni tasarımlara sahip gram altınlarımız piyasaya çıkacak.

Yükselen altın fiyatları gram altın satışlarını ne yönde etkiliyor?

Altın fiyatları yükseldikçe gram altına ilgi üst seviyeye çıkıyor. Geçen gün online siparişleri yetiştirmek için geceli gündüzlü paketleme yaptık. Gram altın satışları çok iyi gidiyor. Bu yıl düğünlerde sadece 1 gram değil, 0.5 gram altınlar da gelin ve damada hediye edilecek. Çeyrek altın 300 liraya koşuyor. Ayrıca 22 ayar gram altına da ciddi talep var. Gram altınlarını tedarik ettiğimiz, sektörümüzün önemli markalarından birisinin ürün siparişlerinin yarısını 22 ayar gram altınlar oluşturuyor. Piyasaya gram altın, talepten daha az sürülüyor.



"Çok şanslı bir babayım"

Özgün... Sanat hayatında olduğu kadar bir eş ve baba olarak da başarılı bir isim. 2012 yılında evlenen ve 2015 yılında küçük melekleri Ediz'i kucağına alan ünlü şarkıcı Özgün ile Babalar Günü'ne özel içinizi ısıtacak bir röportaj gerçekleştirdik.

2015 yılında oğlunuz Ediz'i kucağınıza aldınız. O an neler hissettiniz?

Çok heyecanlanmıştım. İnanılmaz bir duyguydu. Küçücük, minicik bir şey kıpırdıyordu elimde. Sanki kalbim avuçlarımda atıyordu.

Nasıl bir babasınız?

Onu eşime soracaksınız. Eşini ve oğlunu çok seven bir babayım. Eşime de elimden geldiğince yardım etmeye çalışıyorum.

Oğlunuz, down sendromlu olarak dünyaya geldi. Hamilelik döneminde down sendromlu olacağını biliyor muydunuz?

Hayır. Doğduktan sonra hastanenin çocuk doktoru avucundaki tek çizgiden şüphelenmiş. O söyledi down sendromlu olabileceğini. Daha öncesinde doktorumuz her şeyin normal olduğunu söylüyor, test sonuçları da öyle gösteriyordu. 2'li 4'lü tarama, detaylı ultrasonda normaldi. İyi ki de öyle olmuş. İlk bir hafta biraz kafamız karışıktı üzülmüştük tabii ama sonra en büyük mutluluğumuz oldu.

Ediz nasıl bir bebek, birlikte nasıl vakit geçiriyorsunuz?

Ediz çok hareketli bir bebek, ama yaramaz değil. Her çocuk gibi oyun oynamayı seviyor. Ediz'i masal anlatarak uyutuyorum. Parka gidiyor, müzik dinliyoruz. Her şeyi birlikte yapıyoruz. Birlikte vakit geçirmekten büyük keyif alıyoruz.

İkinci çocuk düşünceniz var mı?

Aslında çocuktan çok Ediz'in bir kardeşi olsun istiyoruz ama kendimizi henüz hazır hissetmiyoruz.

Hiç umutsuzluğa kapıldığınız anlar oldu mu?

Down sendromu haberini ilk duyduğumda aynada kendime "Neden?" sorusunu sorarken buldum ve hiç utanmadığım kadar utandım kendimden. Hemen Ediz'den özür diledim. Bir kaç saniye sürdü tüm bu yaşananlar. Şimdi "İyi ki ben" diyorum.

Down sendromlu çocukları olan ailelere özel ne söylemek istersiniz?

Belki inanması çok zor, bize söylediklerinde biz de inanamamıştık ancak dünyanın en şanslı insanları olduklarını anlamaları çok sürmeyecek. Aileler için öncesinde ne söyleseniz boş. Çünkü yaşanıp görülecek bir süreç. Çocuklarının sağlığı yerinde olsun yeter ki, geriye kalan her şey çok güzel olacak.





Her ailenin özel eğitim aldırmaya imkanı olmuyor tabii, bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pahalı bir süreç. Maalesef yurt dışında pek çok ülkede çok şanslı çocuklar. Devlet tüm eğitim sağlık masraflarını karşılıyor. Ülkemizde de şartlar eskiye göre daha iyi ama yetersiz maalesef. Devlet hastanelerinden aldıkları engelli raporuyla eğitimlerinin küçük bir kısmı karşılanabiliyor ki o raporu da down sendromlu çocuklar da belli bir yaşa kadar almak çok zor. Oysaki eğitime hemen başlamak lazım. Harcanacak 1 gün bile yok. Bu durumları anlatmaya çalışıyoruz. İnşallah bir faydamız olur sesimizi duyan olur.

Her baba çocuğunun geleceğini düşünür, kaygıları olur. Ediz'in geleceği için ne düşünüyorsunuz?

Ediz'in gelecekte güçlü bir birey olması için elimizden geleni yapıyoruz. Ediz'in kendine yetmesi lazım. Hayat çok acımasız, o yüzden benim oğlum da güçlü olmalı.

Babalar için zanaatkarlıkla şekillenmiş yüzükler

'Zaman üstü birlik' felsefesi ile dünya medeniyetinin sanat dallarını yüceltme gayesi taşıyan KISWAH MÜCEVHERAT, Babalar Günü için özel bir hediye arayanlara kaligrafi sanatından esinlenerek tasarlanmış yüzükler sunuyor.





KISWAH, 4000 yıllık tarihten aldığı ilhamla insanları birbirine bağlayan değerleri sonsuzlaştıran sanat ve mücevher koleksiyonları tasarlıyor. Sanat tarihi üzerine 25 yıllık koleksiyonerliğin ve 4 yıllık yoğun araştırmaların sonucu ortaya çıkan koleksiyonlardan Sacred Art Collection; kündekari, kaligrafi, çini, taş oymacılığı gibi çeşitli sanat dallarını değerli taşlar ve kusursuz zanaatkarlıkla bir araya getiriyor.

Babası için arkasında güçlü bir hikaye bulunan eşsiz bir hediye vermek isteyenler, KISWAH'nin sanat ve zanaatkarlıkla yoğrulmuş yüzükleri aracılığıyla mücevher eser mahiyetinde bir armağan seçeneği bulmuş oluyorlar.



"Ailemizle birlikte beraber akşam yemeklerinde birlikte olmaktan çok keyif duyuyoruz. Bu konuda hepimiz oldukça hassasız. Babamla birlikte eğlenceli vakit geçirmeyi, dizi ve film izlemeyi çok seviyoruz. Beşiktaş maçlarını beraber seyretmekse bize büyük keyif veriyor."

Storks'un nesilden nesile başarısı...

Mücevher sektörünün başarılı markası Storks, Ayhan Güner yönetiminde olduğu kadar çocukları Gökhan Güner ve Gözde Güner ile de yönetiliyor. Babalar Günü'ne özel Ayhan Güner ve Gözde Güner'le, özel, samimi bir röportaj gerçekleştirdik.

Storks Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Güner... Birçok başarıya imza atmış, markalarını hem yurtiçinde hem de yurtdışında önemli bir pozisyona taşımış bir isim. Birkaç yıldır bu başarısında çocukları Gökhan Güner ve Gözde Güner'in katkıları da hiç kuşkusuz ki çok fazla. Babalar Günü'ne özel Ayhan Güner ve Gözde Güner ile gerçekleştirdiğimiz röportajımızda hem iş hem de sosyal hayatlarına dair samimi açıklamalar bulabilirsiniz.

Ayhan Güner, baba olduktan sonra hayatındaki değişiklikleri şöyle anlatıyor; "Baba olduktan sonra aile kavramının daha önemli olduğunu hissediyorsunuz. Hayallerinizi çocuklarınızla birlikte şekillendiriyorsunuz. Baba olmak kolay değil, sorumluluk istiyor. Çocuklarınızın bugününü, yarınını, geleceğini düşünüyorsunuz. Her şeyin en iyisine sahip olmalarını istiyorsunuz. Anne olmak duygusal açıdan, baba olmaksa sorumluluk açısından daha ağır basıyor." İşyerinde de her zaman birlikte olduklarını anlatan Güner, "Çocuklarımla birlikte şirketimizin yönetimini gerçekleştiriyoruz. Bu durum hem çok güzel, hem de çok zor. İşyerinde patron, evde baba oluyorsunuz. Birlikte çalışmak, işimizi birlikte yürütmek çok güzel bir duygu. Kız çocukları erkek çocuklarına oranla daha nazik, duygusal oluyorlar."

"Babamız bizim rotamız"

Storks'ta yıllardır aktif olarak çalışan Gözde Güner ise hem evde hem de işte yaşadıkları baba kız ilişkisini şöyle anlatıyor, "On Mücevherat'ta işe başladığımda 22 yaşımdaydım. 22 yıllık bir baba kız ilişkisinin dışında işyerinde tamamen farklı bir insanla tanıştım. Babam işyerinde daha disiplinli, kuralları olan biri. Babam evde hiçbir zaman beni kırmaz, kararlarıma daima saygı gösterir. Evi ile işini çok başarılı bir şekilde ayırt eder. Babamın artık iş dışındaki hayatında daha rahat olmasını istiyorum. Bu nedenle evde iş konusunu konuşmamaya özen gösteriyorum"

Aynı işi yönetmek keyifli olduğu kadar oldukça zor bir durum. Bu işe başlamadan önce öncelikle önündeki seçenekleri değerlendirdiğini anlatan Gözde Güner, daha sonra şirketlerinde çalışma kararı aldığını anlatıyor. Gözde Güner, "Bu işi seçerken önümdeki seçenekleri değerlendirdim ve şirketimizde çalışma kararı aldım. Her ne kadar okuduğum mesleği yapmasam da burada babama yardımcı olabilmek, elindeki yükün yüzde 5'ini alabilmek dahi benim için çok önemli... Önümüzde çok başarılı bir örnek var ve biz de babamızın başarısına başarı katmak adına elimizden geleni yapmak istiyoruz" dedi. Baba kız iletişimlerine ilişkin açıklamalarda bulunan Güner, "Kız çocuğu olduğum için babam benim üzerime daha çok titriyor, bunun farkındayım. Abimi de beni de hiçbir zaman şımartmadılar ancak hiçbir zaman da kırmadılar. Babamdan gördüğüm en iyi özelliklerden biri de bize "hep aynı çizgide kalmamak" anlayışını empoze etmesi. Farklılıklar yaratıp dikkat çekmemizi her zaman bize gösterdi." şeklinde konuştu.

Benim babam bir kahraman!

Baba çınar ağacı gibidir, meyvesi olmasa bile gölgesi yeter... Güvendir, arkadaştır, dağdır baba... Çocukları için efsanedir, kahramandır. Voir Magazin olarak hazırladığımız dosyamızda sektörümüzün babalarının en özel ve en keyifli anlarını sizler için derledik, ölümsüz bir anı yaratmak istedik...

Kris Şepikliyan



Annette Jewellery Burak Şepikliyan

Çocuğunuzu ilk kucağınıza aldığınız an neler hissettiniz?
Herhalde daha başka büyük bir keyif yoktur.
Çocuğunuza dair unutamadığınız bir hatıra var mı?
Büyük bir insan gibi bize göz kırpması.
Çocuğunuzla birlikte yapmaktan en çok keyif aldığınız şey nedir?
Belgesel seyretmek, playstation oynamak.
Çocuğunuza geleceğe dair vermek istediğiniz bir mesaj...
İş, para önemli değil. Önce insan ol ve sen tokken aç olanı unutma.

Babanızı anlatan en iyi 3 kelime nedir?
Komik, güzel yemek yapan, panik.
Babanızı en çok hangi kahramana benzetirsiniz? Neden?
Hulk, çünkü çok güçlü…
Babanızla birlikte yapmaktan en keyif aldığınız şey nedir?
Güreş ve pazar kahvaltısı
Babanızın en sevdiği yemek nedir?
Hepsini
Babanız hangi futbol takımını tutuyor?
Beşiktaş
Babanıza özel bir mesaj...
Seni çok seviyorum.



Mercan Diamond Murat Mercan

Çocuğunuzu ilk kucağınıza aldığınız an neler hissettiniz?
Baba olduktan sonra otomatik sevgi ve koruma iç güdüsü hissettim. Benim için büyük bir mutluluk.
Çocuğunuza dair unutamadığınız bir hatıra var mı?
Aldığım sürpriz yumurtaların beni geliştirmesi :)
Çocuğunuzla birlikte yapmaktan en çok keyif aldığınız şey nedir?
Yolculuklar ve basketbol oynamak.
Çocuğunuza geleceğe dair vermek istediğiniz bir mesaj...
Her ne olursa olsun iyi düşün iyi olsun.

Furkan – Burak Mercan

Babanızı anlatan en iyi 3 kelime nedir?
Cesur. Eğlenceli yakışıklı
Babanızı en çok hangi kahramana benzetirsiniz?
Superman
Babanızla birlikte yapmaktan en keyif aldığınız şey nedir?
Film izlemek
Babanızın en sevdiği yemek nedir?
Fırın köfte
Babanız hangi futbol takımını tutuyor?
Fenerbahçe
Babanıza özel bir mesaj...
Baba seni çok seviyoruz.

Cemcem Kuyumculuk Akın Bozkurt



Çocuğunuzu ilk kucağınıza aldığınız an neler hissettiniz?
Artık baba olduğumu, babalığın ne kadar özel bir duygu olduğunu hissettim.
Çocuklarınıza dair unutamadığınız hatıra var mı?
Babalar günüydü. Kızım Beste 6-7 yaşlarındaydı. Kızım bana bir çerçeve yapmıştı, içerisinde babalar günün kutlu olsun yazıyordu o benim için güzel bir anı ve hatıra oldu.
Çocuğunuzla birlikte yapmaktan en çok keyif aldığınız şey nedir?
Çocuklarımla tatile gitmeyi ve bıkmadan usanmadan onlarla Aquapark'ta vakit geçirmekten keyif alıyorum.
Çocuğunuza geleceğe dair vermek istediğiniz bir mesaj...
Zamanı geldiğinde 3 çocuğumuzda gerek eşleriyle gerek dost arkadaş ve akrabalarıyla zaman geçirmeyi hiç ihmal etmesinler. Baba ve annesini hep hatırlasınlar ülkemize hayırlı evlatlar yetiştirsinler tıpkı kendileri gibi inşallah o günleri görürüz.

Beste Bozkurt, Beren Bozkurt, Kaan Akın Bozkurt



Babanızı anlatan en iyi 3 kelime nedir?
Güçlü, koruyucu, dost.
Babanızı en çok hangi kahramana benzetirsiniz? Neden?
Iron Man. Çünkü babam zeki, güçlü, yıkılmaz ve hızlıdır.
Babanızla birlikte yapmaktan en keyif aldığınız şey nedir?
Babamla film izlemekten, birlikte çalışmaktan, birlikte bir soruna çözüm üretmekten keyif alırım.
Babanızın en sevdiği yemek nedir?
Et yemekleri.
Babanız hangi futbol takımını tutuyor?
Fenerbahçe.
Babanıza özel bir mesaj...
Sen benim her zaman süper kahramanım oldun babacım. Her zaman sırtımı sana dayadım, her zaman sırtımı sana yasladım, her zaman arkamda dağ gibi babam var dedim. İyi ki senin gibi bir babaya, abiye, arkadaşa sahibim.

OROBELLA Mehmet Akyürek / Zeynep Dilara/ Tarık Enes Akyürek



Kahramanımız...
Bu yıl yine sana dergi geldiğinde yüzünü güldürecek küçük bir paragraf gör istedik...
Aslında belli başlı sorular ve buna içimizden gelen duygularla karşılık vereceğimiz cevapların derlemesi olacaktı bu paragraf. Sanırım ben bunu beceremeyeceğim. Seni 3 kelime ile anlatmak kardeşime de bana da zor geldi... Ne desek bir tarafı eksik kaldı. He bir de seninle yapmaktan en çok keyif aldığımız şey; sanırım sen odana girdikten sonra peşinden gelip sana sorular sorduktan sonra duyduğumuz "bakarız" cevabından kısa süre sonra o sorduklarımızın gerçek olması. Bir çocuk için baba hayallerini gerçekleştirecek bir süper kahraman, onu koruyacak bir kalkan, güven verecek bir çatı ve düşmesin diye onu hep ayakta tutacak bir direk olabilir. Sen bunlardan değilsin. Biraz düşündüm "Müfettiş Gadget mi desem?" diye... Çünkü o neye ihtiyaç olsa ne istese hemen halledebilecek güce sahip. Teknik gerektiren, zeka isteyen ve strateji gerektiren bir çok şeyde başarılı; tek eksik senin tüm bunlardan fazlasını yaparken içindeki istek ve sevgi. O yüzden sen ne 3 kelimeyle anlatılacak, ne de bir kahramana benzetilecek bir babasın. Yine de neymiş şu 3 kelime diyecek olursan; zeka, fedakarlık ve yetenek diyebiliriz. Ama her birini açacak ne yer var ne zaman... Biraz açalım dersen akşam eve geldiğinde beraber "Ali Nazik" yerken anlatırız. Seni çok seviyoruz Kahramanımız...



Mamuş Gold Rıfat İyigün / Zehra Beste İyigün

Benim bir kızım var bana mutluluk veren, yüreğime huzur dolduran. Benim bir kızım var yarına umutla bakmamı sağlayan. Benim bir kızım var en zor günlerimde bile ayakta durmamı sağlayan. Seni seviyorum canım kızım. Bu babalar gününde bana Allah'ın verdiği en güzel hediyesin... Seni seven baban Rıfat İyigün

Ekol Pırlanta Kadircan Kameroğlu / Miray Kameroğlu



Baba olmak dünyanın en güzel hissi. Ona göre düşünür, onun geleceği için yaşar olduk. Onun ilk adımlarını görmek, kelimelerini duymak büyük mutluluk verici bir his. Herkesin bu duyguyu tatmasını isterim.

Ersoy Alyans Adem Aydın / İlyas – Furkan Aydın



Baba olmak dünyanın tüm sorumluluğunu omuzlara almak hissi olduğu gibi aynı zamanda en özel hissettiren duygu. Çocuklarımla birlikte keyifli vakit geçirmek, onların mutluluğunu hissetmek dünyadaki tüm sorunları geride bırakmak demek.

Sina Pırlanta Barış Lek / Emir Zubeyir Lek



Hayattaki ilk sırdaşım, ilk patronum ve sürekli danışmanım. Varlığın benim en büyük dayanağım. Babalar Günü'n kutlu olsun…

Genola Nursal Aktan / Tuğkan - Neşe - Tuğcan Aktan



Geçenlerde eski fotoğraf albümlerini karıştırırken; kardeşim, ben ve babamın olduğu eski bir fotoğrafımızı gördüm. Fotoğrafta kardeşimle ben babamızın dizlerinde poz vermişiz. Yani kardeşim ve ben babamızın dizine oturabilecek kadar küçük yaşta olduğumuz eski bir fotoğraftı bu… Benim dikkatimi çeken ise kardeşimle benim tıpkı babamız gibi beyaz atlet ve beyaz şort giyinmiş bir şekilde fotoğraf karesinde yer almamızdı. O fotoğrafta bir kez daha anladım ki babalar çocuklarının kahramanıdır. Bizim kahramanımız da her yönüyle babamız oldu. Bana birinin "aynı babası" demesini iltifat olarak alabiliyorsam eğer, anlıyorum ki benim babam örnek alınacak bir insan ve her şeyden öte bir baba. Bana hayatta rehber olduğun için teşekkür ederim baba, ben hep senin gurur duyacağın bir evlat olmak için çalışacağım. Babalar günün kutlu olsun, iyi ki varsın.

By Öz Gold Mehmet Öz / Şükran Sude - Saliş – Hira Nur Öz



Bu hayatta en değerlim, kıymetlim. Varlığını, sevgini, ilgini, desteğini her zaman hissettirdin. Seni çok seviyorum

Ekol Pırlanta Sait Bakistanlı / İlayda Bakistanlı

Baba olmak o kadar derin bir duygu ki… Anlatılamaz, ancak yaşanınca anlaşılır. Tüm yaşamınızın ardından arkanızda sizi yaşatacak ve anlatacak bir hayat bırakmak. Mucizevi bir duygu, his… Hayata karşı beklentileriniz, bakışınız, gelecek kaygılarınız, mutluluklarınız, hüzünleriniz… Tüm duygularınız çocuğunuz üzerine şekilleniyor.



Besay Gold Mahmut Kaya / Yavuz Selim – Ömer Asaf Kaya



Baba olmak bir erkeğin hayatında milat gibidir. Artık kendinden daha çok düşündüğün biri vardır. İyi ki dediğin, hep olsun dediğin. Dilerim ki isteyen herkes bu mutluluğu yaşar, tadar…

Eriş Diamond Levent Eriş / Kerem Eriş



Baba çınar ağacı gibidir, meyvesi yoksa da gölgesi yeter. Hem arkadaş, hem dost, hem de göstergem olduğun için çok mutluyum. Bana yaptığın en büyük iyilik benim babam olmandır. Seni çok seviyorum, Babalar Günü'n kutlu olsun…



Mercan Diamond Aydoğan Doğan / Talha – Hamza Ali Doğan



İnsanların hayattaki amaçlarını, hedeflerini, yaşam tarzlarını yönlendirmelerindeki en büyük nedenlerden biri de baba olmaktır sanırım. Onları ilk defa kucağıma aldığımda hissettiğim mutluluk, başka hiçbir mutlulukla ölçüşemez.



Baba olmadan önce hayatta en keyif veren duygu ne deselerdi belki de cevabını veremezdim. Ancak çocuklarımdan sonra onlarla vakit geçirmek, onların neşesini, güldüğünü görmek hayattaki en mutluluk veren duygu oldu. İyi ki babayım, iyi ki varlar. Babalar Günü'nüz kutlu olsun…

Elit Diamond Can Tosun / Miranda – Tony Luka Tosun

Doktor Ahmet Öz / Mustafa Öz



Baba olmak sorumluluk, baba olmak olgunluk, baba olmak mutluluğu da beraberinde getirirmiş. Kimseye olmadığı kadar sınırsız sevgi, güven duygusunu hissettirirmiş. İlk adımlar atıldığında, ilk sözcükler duyulduğunda ve ilk kez güldüğünde hissedilen duyguların yerini hiçbir duygu alamaz sanırım. Herkesin Babalar Günü kutlu olsun…





Garden Gold Levent Polat / Can Polat / Nil Polat

Bir insanı dünyaya getirmek, ona ışık olmak, hayatını paylaşmak ve yönlendirmek sanırım başka hiçbir yakalanan başarıda hissettirmeyecek kadar mutluluk verici bir durum. Onlarla vakit geçirmek, oyun oynamak, beraber gülüp beraber ağlamak. Ben sanırım hayatta en çok baba olmayı sevdim.



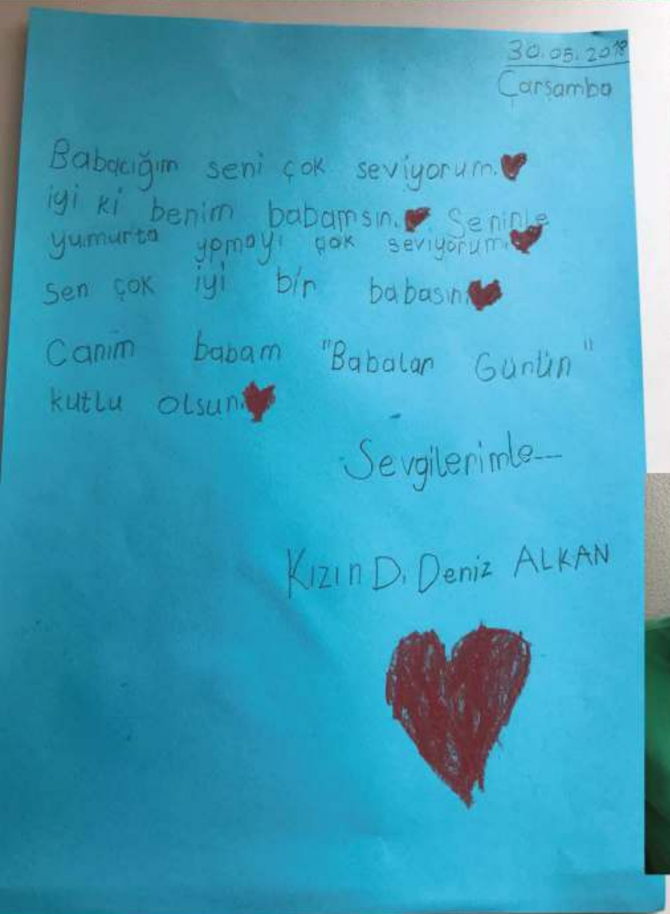
Karaltın Cevat Kara / Enes – Hamza – Beyza Kara

Baba olmak, dünyadaki en büyük mutlulukmuş, sorumlulukmuş, güçmüş. Birlikte vakit geçirmeyi, onların gülümsemesini görmekse paha biçilemez bir haz. İyi ki dediklerimin en başında baba olmak geliyor. Tek dileğim; onların, sağlıklı ve mutlu bir ömür sürmeleri. Amacım, her zaman yanlarında ve ihtiyaçları olduğunda arkalarında durmak. Babalar Günü'nüz kutlu olsun…

Ali Ocakbaşı Erkan Alkan / Deniz Defne - Ali Yigit Alkan







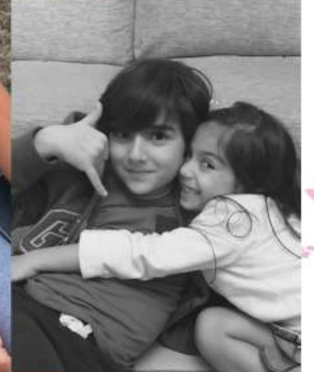
30.05.2018
Çarşamba

Babacığım seni çok seviyorum.
iyi ki benim babamsın. Seninle
yumurta yapmayı çok seviyorum.
Sen çok iyi bir babasın.
Canım babam "Babalar Günün"
kutlu olsun.

Sevgilerimle---

KızınDı Deniz ALKAN







NetWork



Kiğılı



Atasay



Beymen

Şık, kaliteli, yenilikçi...

Kaliteli bir görünüm, mistik bir koku, şık bir aksesuar. Babalar Günü'ne özel hediye alternatifleri...



Lacoste

Trussardi





Dockers





Başarılı bir iş kadını ve anne: Biricik Kırbay

Biricik Kırbay... O hem başarılı bir iş kadını, hem de anne. Sahibi olduğu Biricik Kutu ile başarısını her geçen gün katlayan, Türkiye'nin ulaşılması zor alanlarına dahi gitmekten çekinmeyen, hem anneliğini hem de işini kusursuzca yöneten bir isim.

Kadın olmak zor. Dayatılmış görevler, "sen yapamazsın", "senin işin bu değil" söylemlerine rağmen kadınlar artık gücünü gösteriyor, başarısını kanıtlıyor. Bu isimlerden biri de Biricik Kutu Firma Sahibi Biricik Kırbay. Zor bir alanda, yoğun bir rekabet ortamına rağmen firmasını her geçen gün daha da yükselten Kırbay, hem başarılı bir iş kadını, hem de anne.



Türkiye'nin ulaşılması zor, zaman alan noktalarına dahi hiç düşünmeden giden, firma başarı grafiğini her geçen gün bir üst seviyeye taşıyan Biricik Kırbay, hem en büyük görevi anneliğini, hem de iş kadını kimliğini anlattı. Kırbay, "Anne olmak dünyanın en büyük sorumluluğu ve mutluluğu. Onların gelişen dünyaya ayak uydurmalarını sağlamak, iyi bir örnek olmak, kariyerlerinde ve kişiliklerinde başarılı olmalarını sağlamak öncelikli görevim. Aynı zamanda her zaman iş kadını kimliğimi de başarılı bir şekilde sürdürmeyi amaç ettim. Rekabet ortamının yoğun olduğu, erkek hegemonyasında olan bir sektörde hizmet vermek zor. Ama imkansız değil… Hem çocuklarımın başarısını görmek, hem de işimde yakaladığım başarıyı izlemek büyük keyif" dedi.

Kadınların hem anne hem de iş kadını rolündeki başarısını kanıtlayan Kırbay, kadınlara şu önerilerde bulunuyor;"Risk alın, hata yapın. Bu şekilde gelişebilir, doğruyu bulabilirsiniz. Önemli olan hiçbir şeyden pişmanlık duymamak, keşke dememek. Bunun için önceliklerinizi belirleyin ve o doğrultuda ilerleyin. Öncelik her zaman anne olmak. Çocuklarınız da sizin hayattaki başarınızı ve duruşunuzu gördüğü sürece hayatta daha emin adımlarla ilerler."



Victorinox Swiss Army



HEMINGTON

iPhone X

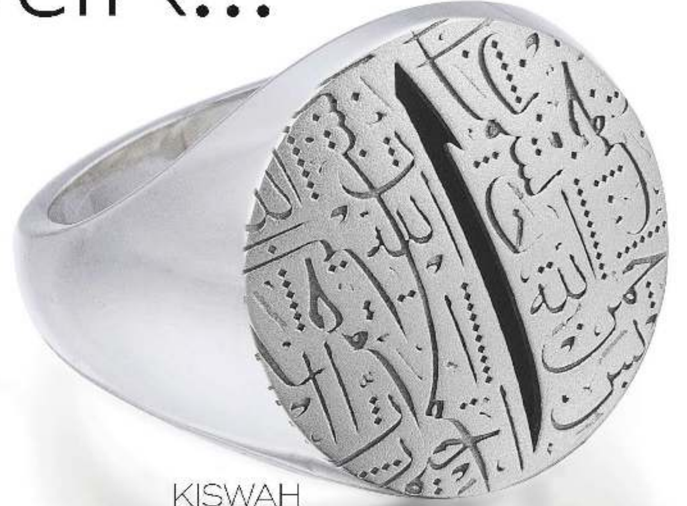


Güçlü, asil, karakteristik...

Karakter yapınızı en iyi gösteren şey kıyafettir. Yalın çizgilerle elegan tasarımların birleşiminde ise güçlü bir görüntü yaratabilir, aksesuarlarla da kombininizi tamamlayabilirsiniz.



QUATTRO ARIA



KISWAH



BOYNER



Karadeniz'in huzuruyla şehir hayatına biraz mola

Türkiye'nin mucizevi güzelliklerini içerisinde barındıran Karadeniz; huzuru, yeşili ve tarihi geçmişiyle gezgincilerin mutlaka görmesi gereken bir bölge.

Şehrin kalabalığından ve kaosundan uzaklaşmak isteyenler için Karadeniz bölgesi en doğru adres…

Trabzon / Sümela Manastırı

Sümela Manastırı'nın Bizans İmparatoru I. Theodosius zamanında (375–395) Atina'dan gelen Barnabas ve Sophronios isimli iki rahip tarafından kurulduğu düşünülür. Sümela, manastır işlevini 1923 yılına kadar sürdürdü. Yapı esas olarak ana kaya kilisesi, birkaç şapel, mutfak, öğrenci odaları, misafirhane, kütüphane ile kutsal ayazmadan oluşur. Bu yapılar topluluğu oldukça geniş bir alan üzerine yayılır. Manastırın girişinde su getirdiği anlaşılan büyük su kemeri yamaca yaslanmış durumdadır. Çok gözlü olan bu kemerin bugün büyük bir bölümü yıkılmıştır. Avlunun etrafındaki binalar içindeki dolaplar, hücreler, ocaklarda Türk sanatının etkileri de görülür.

Rize / Zil Kale

Bölgenin en dikkate değer eserlerinden birisidir. Kale 1. derece arkeolojik sit alanı içerisinde yer almaktadır. Çamlıhemşin ilçe merkezinin 15 km. güneyinde, Fırtına Deresi'nin batı yamaçları üzerine kuruludur.





Kale; dış surlar, orta surlar ve iç kaleden meydana gelir. Dış kalenin kapısına kuzeybatı yönündeki patika bir yolla ulaşılır. Bir teras yardımıyla orta surlar seviyesine çıkılır. Buradan ikinci bir kapı yardımıyla kale içerisine girilir. Orta kale içerisinde üç önemli yapı bulunur. Bunlar muhafız binası, şapel ve baş kuledir. Kale, XIII. Yy.'da Kommenoslar döneminde yapılmış olup, XV. Y..'da da Trabzon İmparatorluğunca kullanılmıştır. Osmanlı İmparatorluğu bölgeyi fethettikten sonra XVI. Yy'da bu kaleyi güvenlik amacıyla kullanmıştır.

Trabzon / Uzungöl

Trabzon ilinin Çaykara ilçesine bağlı olan Uzungöl'de yapılan doğa yürüyüşü ve yamaç paraşütü gibi aktiviteler turistlerin büyük ilgisini çekiyor. Eski adı Saraho olan bu bölgede ilk yerleşim izleri 1650 yıllarında görülmektedir.

Rize / Ayder Yaylası

Karadeniz'deki 44 yayla arasında en çok dikkat çekenlerden olan Ayder Yaylası'nın büyüleyici güzelliği Fırtına Deresi'nin Karadeniz ile buluştuğu yerde başlamaktadır. Yeşilin her tonu ile karşılaşacağınız yaylaya Karadeniz'e paralel olarak ilerleyen sahil yolundan ormana saparak muhteşem doğaya adım atacaksınız. Zorlu yolları ve zengin florası ile hayran kalacağınız Ayder gezisi ile Fırtına Vadisi ve şelalelerin de aklınızı çelmesine izin vereceksiniz.

Siyasiler ve bürokratlar Kuyumcukent'te buluştu



Geçtiğimiz günlerde siyasiler ve bürokratlar ile bir araya gelen KİAŞ Yönetimi, yılların kadim dostlarını Kuyumcukent kahvaltı organizasyonunda ağırladı.

Kuyumcukent yönetimi sık sık bir araya gerçekleştirdiği organizasyonlarla Kuyumcukent'in gelişimine ve geleceğine katkı sağlıyor. Bu toplantılardan biri daha gerçekleştirildi. Toplantıya KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş, KİAŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Abdullah Deniz, KİAŞ Genel Müdür Vekili Sadi Ağır, İstanbul Büyük Şehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Hüseyin Eren, Boğaziçi Yönetim Genel Müdürü Dinçer Çetintaş, Halk Ekmek Genel Müdürü Ahmet Bağış, İstanbul Enerji Genel Müdürü Fatih Saltabaş, Güneri Saatçilik Ali Güneri, Eski İl Yönetin Kurulu Üyesi Salih Kaçır, Akit TV Sunucusu Halis Özdemir, Bahçelievler Zabıta Müdürü Sinan Aydın, Eski İl Yönetin Kurulu Üyesi Türker Saltabaş, İSTAÇ Genel Müdürü Fahrettin Soran, Eski İştirakler Daire Başkanı Cemal Özdemir, Refah Partisi eski İl Yönetim Kurulu Üyesi-İşadamı Kuddusi Yüksekdağ, Ali İhsan Sudaş katıldı.

Siyasetin ve bürokrasinin eskimeyen dostlarının bir araya geldiği kahvaltıda hem eski günler yâd edildi hem de bugünün siyasi ve ekonomik değerlendirmesi yapıldı. Gelen misafirlere Kuyumcukent'le ilgili bilgiler verilirken, Kuyumcukent'in geleceği hakkında da görüş alışverişinde bulunuldu.



Ve karşınızda şehrin en iyileri...



İş, sanat, cemiyet ve bürokrasi dünyasının katılımı ile bu sene 2.'si gerçekleşen Şehrin En İyileri Ödülleri, Conrad İstanbul'da düzenlenen görkemli bir törenle sahiplerine kavuştu. Ocakbaşı kültürüne modern bir yorum getiren Ali Ocakbaşı En İyi Ocakbaşı ödülüne layık görüldü.

İftar yemeği ile başlayıp ödül töreni ile devam eden gecede, yeme – içme sektörüne artı değer katanlar ve fark yaratan mekanlar, 500 özel davetlinin huzurunda ikinci kez başarılarını kutladı.

Gökay Kalaycıoğlu ve 2K Media Grup Başkanı Kaan Şimşek'in sunumuyla gerçekleştirilen Şehrin En İyileri Ödül Töreni'nde yeme-içme-eğlence sektörüne değer katan isimler ödüllerini yine bu işe emek veren duayenlerin elinden aldı.

Yapılan oylamalar sonucu Ocakbaşı kültürüne modern bir yorum getiren Ali Ocakbaşı ise En İyi Ocakbaşı ödülünü almaya layık görüldü. Ödülü, Ali Ocakbaşı Gümüşsuyu İşletmecisi Erkan Alkan aldı.



Cannes 2018 kırmızı halı mücevherleri

16 Mayıs 2018 de 71. Altın Palmiye ödülleri Cannes Film Festivalinde sahiplerini buldu. Her yıl olduğu gibi bu yıl da kırmızı halı da muhteşem mücevherler göz kamaştırdı.

Chopard kırmızı halının her yıl olduğu gibi bu yılda ana sponsorlarından oldu. Bvlgari, Chanel, Messika, De Grisogono, Boucheron, Chaumet, De Beers gibi markalar ışıltılı ve özel tasarımlarıyla geceye damgasını vurdular.